

证券代码：300622

证券简称：博士眼镜

博士眼镜连锁股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-005

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他 ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	博士眼镜 2021 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2022 年 5 月 20 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈” 栏目
上市公司接待人员姓名	董事、总经理 LOUISA FAN 女士 董事、副总经理、董事会秘书杨秋女士 副总经理、财务总监张晓明先生 独立董事王扬女士 独立董事王瑛女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司目前的门店数量以及主要的地域分布情况？每年新增大约多少家、关闭多少家？ 答：截至 2021 年 12 月 31 日，公司共有门店 481 家，其中，直营门店 464 家，加盟店 17 家。经营网点已遍布广东、江西、四川、重庆、江苏、云南、安徽、浙江、海南、广西壮族自治区、北京、陕西、上海、山东、福建、辽宁、宁夏回族自治区、甘肃、湖北、湖南、天津、贵州、山西共计 23 个省、自治区、直辖市。2021 年度，公司新开门店 114 家，其中直营门店 110 家，加盟店 4 家；关店 43 家，其中直营门店关店 35 家，加盟店关店 8 家。谢谢！

	2、疫情对公司的利润影响如何，能测算一下全年的利润情况吗？ 答：国内疫情防控进入常态化防控阶段，部分地区不时出现反弹现象，可能会对公司经营造成不利影响，公司将积极调整经营策略，降低运营成本，增加经济效益，同时制定并执行有效的防控机制和措施，保障员工安全，降低疫情对公司的不利影响。谢谢！ 3、2021 年度的销售毛利率比 2020 年度有下降，比 2019 年度也有下降，是什么原因？会持续下降吗？ 答：2021 年，公司经营规模扩大，门店数量增加，同时优化产品品类结构和渠道，中高端商品销售占比提升，客单量和客单价均有所上升，中高端商品的平均毛利率水平较低但客单价较高，因此，2021 年度，公司营业收入有所增长，但零售业务整体毛利率略有下降。未来，公司将结合实际经营情况实施经营策略，在优化产品品类结构和渠道过程中可能会导致毛利率波动。公司将综合考虑平衡经营活动各项因素，制定及实施各项可行的经营策略，使公司利益最大化。谢谢！ 4、公司占比前几主要销售客户是哪一类的？ 答：公司前 5 大客户主要为联营客户和批发客户。在联营方式下，公司与联营方签署联营合同，由联营方提供场地和收款服务，公司提供产品和销售管理，联营方按联营合同约定的分成比例扣取应得部分后，将销售款净额汇入公司账户，公司按取得的联营分成确认营业收入，公司与相同联营方在各地开设联营店的，相关销售额为各门店合并后的联营分成收入。谢谢！ 5、为什么 2021 年公司销售收入增加，毛利率下降？ 答：2021 年度，公司经营规模扩大，门店数量增加，同时优化产品品类结构和渠道，中高端商品销售占比提升，客单量和客单价均有所上升，中高端商品的平均毛利率水平较低但客
--	--

	单价较高，因此报告期内公司营业收入有所增长，但零售业务整体毛利率略有下降。谢谢！ 6、公司目前线上与线下的营业收入比例是多少？ 答：2021 年度，公司线上与线下的营业收入分别为 95,118,847.66 元、792,350,199.51 元，分别占营业收入的 10.72%、89.28%。 7、公司长期发展门店数量会面临到的天花板吗？ 答：我国眼镜产品市场规模大，根据艾瑞研究报告，预计到 2024 年市场规模将突破 1,000 亿元，2021 年，公司零售业务线上和线下的合计 GMV 为 93,559.94 万元，较上年增长 35.94%，相对于整个市场而言，公司目前所占的市场份额非常小，未来拥有很广阔的发展空间。公司近 30 年的直营连锁经验让公司在选址开店以及门店运营方面有标准化的流程和丰富的管理经验，伴随门店数量扩充，公司内部管理能力也在不断提高，我们认为这是长期稳健发展的基石，市场空间非常大，公司未来发展的潜能也非常大。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 20 日